

Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za psihologiju

**ALTRUISTIČNO LAGANJE I UGODNOST: PROVJERA NJIHOVOG
ODNOSA I PRIMJENA U SELEKCIJSKE SVRHE**

Diplomski rad

Dario Galešić

Mentorica: Dr. sc. Maja Parmač Kovačić

Zagreb, 2014

Sadržaj

Uvod.....	1
<i>Laganje.....</i>	<i>1</i>
<i>Ugodnost</i>	<i>4</i>
<i>Odnos laganja i ugodnosti</i>	<i>4</i>
<i>Laganje u selekciji.....</i>	<i>7</i>
<i>Altruistično laganje kao socijalno poželjno odgovaranje</i>	<i>8</i>
Cilj, problemi i hipoteze.....	10
Metodologija	11
<i>Sudionici i postupak istraživanja</i>	<i>11</i>
<i>Instrumenti</i>	<i>11</i>
<i>Skala altruističnog laganja</i>	<i>12</i>
<i>IPIP 100</i>	<i>14</i>
Rezultati	15
<i>Preliminarne analize</i>	<i>15</i>
<i>Razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacije zamišljene selekcije na SAL-u i IPIP 100 upitniku ličnosti</i>	<i>15</i>
<i>Provjera povezanosti altruističnog laganja i ugodnosti u različitim situacijama primjene ...</i>	<i>17</i>
Rasprava	19
Metodološka ograničenja i preporuke za daljnja istraživanja.....	22
Zaključak	25
Literatura.....	26
Prilozi	29

SAŽETAK

Altruistično laganje i ugodnost: provjera njihovog odnosa i primjena u selekcijske svrhe

Cilj ovog istraživanja je bio utvrditi odnos između ugodnosti kao crte ličnosti i sklonosti altruističnom laganju te provjeriti mogućnost korištenja takvog odnosa u otkrivanju iskrivljavanja odgovora u selekcijskoj situaciji. U istraživanju je sudjelovalo 200 studenata koji su ispunjali IPIP 100 upitnik ličnosti te Skalu altruističnog laganja u dvije zavisne situacije: situacija iskrenog odgovaranja te situacija zamišljene selekcije. Osnovna pretpostavka je bila da će u situaciji iskrenog odgovaranja korelacija altruističnog laganja i ugodnosti biti pozitivna, dok će u situaciji zamišljene selekcije biti negativna zbog toga što se očekivalo da će se u selekcijskoj situaciji sudionici prikazivati kao ugodne osobe koje nisu sklone laganju. Suprotno očekivanjima, nije dobivena povezanost altruističnog laganja i ugodnosti ni u jednoj od situacija.

Ključne riječi: altruistično laganje, ugodnost, selekcija, socijalno poželjno odgovaranje.

SUMMARY

Altruistic lying and agreeableness: Examination of their relationship and it's application in professional selection

The aim of this study was to determine the relationship between agreeableness as a personality trait and tendency of using altruistic lies, as well as to examine the possibility of utilizing such relationship for detecting response distortion in professional selection. In this study 200 student participants filled-in IPIP 100 questionnaire and Altruistic Lying Scale in two dependant situations: honest responding situation and simulated selection. The main assumption was that altruistic lying and agreeableness will positively correlate in honest responding situation, while the correlation will be negative in simulated selection because it was expected that in selection situation participants will tend to describe themselves as an agreeable persons who are not prone to lying. Contrary to expectations, no correlation was found between altruistic lying and agreeableness in either of situations.

Key words: altruistic lying, agreeableness, selection, socially desirable responding.

Uvod

U ovom radu bavit ćemo se odnosom ličnosti i sklonosti laganju te mogućom praktičnom primjenom njihovog odnosa. U fokusu će biti konstrukt *ugodnost* kao jedna od pet velikih dimenzija ličnosti, odnosno crta ličnosti iz petfaktorskog modela te konstrukt *laž usmjerena prema drugima* koji se ponekad naziva *altruistična laž*. Odnos dvaju spomenutih konstrukata bit će promatran u kontekstu profesionalne selekcije u kojoj dolazi do lažiranja odgovora u upitnicima ličnosti, odnosno namjernog prikazivanja u socijalno poželjnom svjetlu kojem je svrha povećanje vjerojatnosti zaposlenja.

Laganje

Ljudi su društvena bića koja imaju sposobnost apstraktnog mišljenja što im omogućuje da barataju simbolima koji nisu reprezentacije nekih konkretnih objekata te se ne baziraju na nečemu što postoji ili se događalo u stvarnom svijetu. Pomoću jezika, takve se apstrakcije mogu prenijeti i drugim ljudima što omogućuje da drugi u određenoj mjeri dožive našu „mentalnu stvarnost“. Međutim, ono što se komunicira jezikom ne mora nužno odgovarati istini, a to se može odraziti na život onoga koji govori laži, kao i na život onoga kojemu se laže.

Hrvatski enciklopedijski rječnik (Anić i sur., 2004) definira laž kao neistinu ili obmanu koja je svjesno rečena s ciljem da se nekoga zavara ili dovede u zabludu. DePaulo (2004) je navela nešto širu definiciju pri čemu je laž bilo koji oblik komunikacije čija je svrha da se drugoga dovede u zabludu, čak i u slučaju da je sve izrečeno doslovno istinito. Drugim riječima, osoba ne mora nužno izreći izravnu suprotnost istini da bi se smatralo da laže, već može govoriti i istinite stvari koje su izrečene s namjerom da se drugu osobu navede na krivi zaključak te kako bi ona povjerovala u nešto neistinito. Vrij (2008) umjesto laži koristi izraz *obmana* kojeg definira kao uspješan ili neuspješan namjerni pothvat onoga koji nastoji nešto iskomunicirati da druge uvjeri, bez prethodnog upozorenja, u nešto za što sama osoba koja komunicira ne vjeruje da je istina. Ovakva definicija ostavlja prostor da laganje, odnosno obmana nije nužno nešto izrečeno, već uključuje sve oblike komunikacije. Valja istaknuti da sve tri spomenute definicije nalažu da je laganje moguće samo u interpersonalnim interakcijama te samozavaravanje, odnosno „laganje samom sebi“ se ne smatra oblikom laganja.

Kao što je vidljivo iz prethodno navedenih definicija, laži nisu jednostavan fenomen te zahtijevaju široku taksonomiju kako bi ih se adekvatno prikazalo. Upravo su zbog toga laži klasificirane na tri različite podjele – prema sadržaju laganja, prema vrsti laži te prema razlogu za laganje (DePaulo, Kashy, Kirkendol i Wyer, 1996). Prema sadržaju, laži se mogu odnositi na osjećaje, na postignuća i znanje, na djelovanje i planove, na objašnjenja i laž o razlozima te na činjenice i posjedovanje. Prema vrsti laži, DePaulova i suradnici razlikuju izravne laži, pretjerivanja te suptilne laži. Izravnim lažima se smatra kada je izrečena stvar posve različita ili u suprotnosti s istinom. Pretjerivanje se odnosi na slučajeve kada je izrečeno u suštini istinito, ali je prikazano na takav način da po intenzitetu ili veličini ne odgovara istini. Suptilne laži su laži u kojima se istina prešuti ili se govori doslovna istina s namjerom da se drugoga dovede u zabludu. Prema razlogu za laganje, DePaulova i suradnici su podijelili laži na one koje su orijentirane prema sebi i na one koje su orijentirane prema drugima. Kasnije je Vrij (2007) doradio tu podjelu tako da ju je odredio trima dimenzijama – s obzirom koristi li laž osobi koja laže ili drugima, postiže li se dobitak ili se izbjegava gubitak te jesu li razlozi materijalistički ili psihološki. Dimenzionalni pristup Vrija je prikladniji od kategorijalnog pristupa DePaulove i suradnika jer laži po svakoj od navedenih dimenzija mogu biti smještene bilo gdje na kontinuum. Unatoč tome, u daljnjem tekstu koristit će se kategorijalni pristup radi jednostavnosti i lakšeg predočavanja.

Laži orijentirane prema sebi, odnosno sebične laži, uključuju sve one laži izrečene s ciljem ostvarivanja materijalnog ili psihološkog dobitka, odnosno s ciljem izbjegavanja materijalnog ili psihološkog gubitka osobe koja laže. Primjerice, dijete može lagati roditeljima da je dobilo pozitivnu ocjenu u školi kako mu roditelji ne bi zabranili izlaske (psihološki gubitak) ili da mu ne bi prestali davati džeparac (materijalni gubitak), odnosno kako bi mu roditelji kupili novu igračku (materijalni dobitak) ili kako bi ga roditelji pohvalili jer mu učenje ide dobro (psihološki dobitak).

Laži orijentirane prema drugima, odnosno altruistične laži, uključuju sve izrečene laži kojima se nastoji postići da netko drugi, tko nije osoba koja laže, ima materijalnu ili psihološku korist od laganja, odnosno izbjegava materijalni ili psihološki gubitak tim laganjem. Primjerice, osoba na poslu može lagati o marljivosti kolege kako bi taj kolega dobio promaknuće (materijalni dobitak) ili bio motiviraniji za rad nakon šefove pohvale

(psihološki dobitak), odnosno kako ne bi dobio manju plaću (materijalni gubitak) ili kako ga šef ne bi smatrao lošim radnikom (psihološki gubitak).

Laži orijentirane prema drugima su rjeđe od onih orijentiranih prema sebi pri čemu na njih otpada samo jedna četvrtina od svih izgovorenih laži (DePaulo i sur., 1996). Općenito gledano, što smo više bliski s nekom osobom, manja je vjerojatnost da ćemo izreći negativno mišljenje o njoj (DePaulo i Bell, 1996) što može dovesti do situacija u kojima smo spremni lagati kako ne bi izrazili negativno mišljenje o nama bliskim osobama. Nadalje, rjeđe lažemo ljudima s kojima smo bliski, ali veća je šansa da ćemo bliskim osobama govoriti laži s namjerom da laži koriste njima nego što bi to bio slučaj da nismo bliski s osobom (DePaulo i Kashy, 1998). Drugim riječima, bliskim osobama smo skloniji govoriti laži usmjerene prema drugima, a manje bliskim osobama smo skloniji govoriti laži usmjerene prema sebi. Međutim, valja imati na umu da se ozbiljnije laži daleko češće govore upravo najbližim osobama, dok im se rjeđe govore laži koje bi imale manje posljedice kada bi bile otkrivene (DePaulo, Ansfield, Kirkendol i Boden, 2004). Pronađene su i rodne razlike s obzirom na laganje orijentirano prema drugima. Naime, laži orijentirane prema drugima se najviše izriču u žensko-ženskim dijadama, a najmanje u muško-muškim dijadama, dok se spolno miješane dijade nalaze između njih (DePaulo i sur., 1996).

Laži orijentirane prema drugima se također ponekad nazivaju altruističnim lažima (Kaplar i Gordon, 2004), no imajući na umu Vrijev dimenzionalni pristup, upitno je koliko bi se moglo tvrditi da laži orijentirane prema drugima nemaju djelomično i sebičnu komponentu jer laganjem u tuđu korist možemo pomoći sebi tako da ta osoba bude zahvalna ili da time poboljšamo vlastitu sliku o sebi. Također, laži orijentirane prema drugima se donekle preklapaju s konceptom *socijalnih laži* čija je svrha poboljšavanje ili održavanje interpersonalnih odnosa ili izbjegavanje neugodnih osjećaja u društvenim situacijama (Vrij, 2008). Međutim, socijalne laži impliciraju uzajamnu korist ili čak veću korist za osobu koja laže što odstupa od koncepta laži usmjerenih prema drugima čija je primarna motivacija da drugi imaju korist od laganja.

Radi jednostavnosti u ovom radu će se umjesto termina *laži orijentirane prema sebi* i *laži orijentirane prema drugima* koristiti kraće, iako manje točne varijante tih termina – *sebične laži* i *altruistične laži*.

Ugodnost

Ugodnost je dimenzija ličnosti koja opisuje interpersonalne odnose i tipičnu kvalitetu takvih odnosa. Ugodne osobe teže harmoničnim socijalnim interakcijama i kooperativnosti u društvenom životu te izbjegavaju situacije u kojima odnosi nisu skladni i povlače se ukoliko nastane sukob (Larsen i Buss, 2008). Nadalje, ugodne osobe se još opisuju kao obzirne, ponizne, pristojne, sklone vjerovanju i opraštanju drugima (McCrae i Costa, 1987) te kao tolerantne, altruistične, darežljive i tople osobe nesklone kritiziranju drugih (Goldberg, 1990).

Ugodnost kao crta ličnosti je jedan od faktora u petfaktorskom modelu ličnosti (Digman, 1990; Goldberg, 1990; Hofstee, Kiers, de Raad, Goldberg i Ostendorf, 1997; McCrae i John, 1992). Dimenzija ugodnosti mjerena upitnicima ličnosti NEO-PI, BFI i Goldbergovim Markerima pokazuje dosljednu konvergenciju (John i Srivastava, 1999) iz čega se može zaključiti da predstavlja jednu od temeljnih crta ličnosti.

Dimenzija ugodnosti, kao i ostale dimenzije uključene u petfaktorski model ličnosti, obuhvaća i faktore nižeg reda, odnosno facete koje kovariraju u dovoljno velikoj mjeri da zajedno čine faktor ugodnosti. U upitniku NEO-PI-R ugodnost se sastoji od faceta *povjerenje*, *iskrenost*, *altruizam*, *pomirljivost*, *skromnost* i *blagost* (Costa i McCrae, 1992), dok se u IPIP upitniku ličnosti ugodnost sastoji od faceta *povjerenje*, *moralnost*, *altruizam*, *sklonost suradnji*, *skromnost* i *suosjećajnost* (Goldberg, 1999).

Odnos laganja i ugodnosti

Laganje definirano u ovom radu je ograničeno na situacije u kojima postoji interpersonalna interakcija i ne uključuje samozavaravanje, stoga se može tvrditi da je laganje fenomen vezan za socijalne interakcije te vrlo vjerojatno ima određen utjecaj na međuljudske odnose. Isto tako, ličnost ima utjecaja na socijalne interakcije jer je naše ponašanje djelomično pod utjecajem naših osobina kao što je i pod utjecajem situacije u kojoj se nalazimo.

Od svih crta ličnosti u petfaktorskom modelu, ugodnost i ekstraverzija se najviše odnose na socijalne interakcije. Naime, ugodnost i ekstraverzija su dio međuljudske komunikacije pri čemu ekstraverzija opisuje socijabilnost i potrebu za kontaktima, dok

ugodnost obuhvaća kvalitativne aspekte odnosa poput suosjećanja ili odbojnosti (Matešić, 2003; prema Čatipović, 2010).

U velikom istraživanju o laganju u svakodnevnom životu DePaulo i suradnici (1996) su dobili nalaz da laganje utječe na percepciju kvalitete socijalne interakcije. Naime, osobe koje su lagale su imale tendenciju negativnije procijeniti društvene situacije u kojima su izrekli laž nego što je to bio slučaj u onim situacijama kada nisu lagale. Dakle, može se zaključiti da je percipirana iskrenost bitna u kvalitativnoj procjeni socijalne interakcije, odnosno kada se procjenjuje ugodnost komuniciranja s nekim.

Kao što je ranije spomenuto, jedna od odlika ugodnih osoba jest da teže skladnim socijalnim interakcijama u kojima ne dolazi do sukoba. Nadalje, bilo je spomenuto da se u NEO-PI-R upitniku (Costa i McCrae, 1992) jedna od faceta ugodnosti naziva *iskrenost* (eng. *Straightforwardness*) što nas može navesti na zaključak da je ugodnost povezana s iskrenošću, odnosno da je negativno povezana s laganjem. Tu tezu potkrepljuje nalaz Goldbergovog istraživanja o petfaktorskom modelu (1990), baziranom na leksičkom pristupu identifikacije crta ličnosti, u kojem je riječ *iskrenost* (eng. *honesty*), u odnosu na ostale faktore u modelu, najviše korelirala s faktorom ugodnosti. Iz svega navedenog se može zaključiti da su ugodnost i iskrenost povezane.

S druge strane, laganje nije jednostavan fenomen te postoje mnoge vrste laži, od kojih neke laici ne moraju ubrajati pod laži kao što je to slučaj sa suptilnim lažima (DePaulo, 2004) te različite vrste laži mogu biti povezane s različitim pojavama. Također, faceta *iskrenost* u NEO-PI-R upitniku se sastoji od čestica koje opisuju situacije u kojima pojedinac dobiva izravnu dobit na štetu drugih što se, uz razne neverbalne oblike obmane, odnosi na sebične laži. Nadalje, u IPIP 300 upitniku, koji je napravljen kao besplatna i javno dostupna alternativa NEO-PI-R upitniku (Goldberg, 1999; Goldberg, Johnson, Eber, Hogan, Ashton, Cloninger i Gough, 2006), ekvivalent faceti *iskrenost* u NEO-PI-R upitniku se naziva *moralnost* što implicira određenu arbitrarnost u nazivu te facete. Uz to vrijedi napomenuti da je korelacija riječi *iskrenost* s faktorom ugodnosti poprilično niska ($r = ,31$) i to je najmanja značajna korelacija na spomenutom faktoru (Goldberg, 1990), stoga se može reći da iskrenost vjerojatno nije najbolji opis ugodne osobe ili iskrenost nije u svim situacijama u pozitivnoj korelaciji s ugodnosti.

Autorica Sandra Metts navodi da je najčešći razlog laganja kako bi se zaštitilo osjećaje drugih ljudi (1989; prema Kaplar i Gordon, 2004). Iako je takva izjava u neslaganju s nalazima drugih istraživanja (Bell i DePaulo, 1996; DePaulo i sur., 1996), osobe koje lažu češće percipiraju da je laganje motivirano altruističnim razlozima nego što to percipiraju osobe kojima se laže (Kaplar i Gordon, 2004). Iz navedenih nalaza je jasno da ljudi vjeruju da lažu kako bi zaštitili tuđe osjećaje, stoga se može postaviti pitanje je li altruistično laganje povezano s ugodnosti?

Imajući na umu da su ugodne osobe darežljive i sklone altruizmu, nije nelogično zaključiti da bi takve osobe mogle biti sklonije altruističnom laganju nego što bi to bile neugodne osobe. Naime, altruistične laži se izriču upravo kako bi drugi imali dobitak ili izbjegli gubitak, pri čemu se ulaže vlastiti trud te se ta osoba izlaže riziku zbog boljitka drugih što je relativno slično tipičnom ponašanju ugodne osobe.

Do sada se nisu provodila istraživanja koja ispituju povezanost dimenzija ličnosti petfaktorskog modela i sklonosti altruističnom laganju. Doduše, altruistične laži su bile uključene u istraživanje Kashy i DePaulo (1996) o povezanosti određenih crta ličnosti i laganju. Među mnogim crtama ličnosti vezanima za socijalne interakcije mjerila se i ekstraverzija, pri čemu valja istaknuti da za mjerenje ekstraverzije nije korištena skala ekstraverzije iz petfaktorskog modela, već subskala u sklopu Skale samomotrenja Briggsa, Cheeka i Bussa (1980; prema Kashy i DePaulo, 1996). U spomenutom istraživanju je pronađeno da su laganju sklonije osobe koje su ekstravertirane, kao i osobe koje se lakše snalaze u društvenim situacijama te osobe sklone makijavelizmu, no u samom istraživanju nije provjeravana povezanost ekstraverzije i pojedinačnog tipa laganja, već se gledalo samo na omjer korištenja jednog tipa laži nasuprot drugog. Unatoč spomenutim nedostacima, nalaz da je ekstraverzija prediktor laganja može značiti da je ekstraverzija povezana i s korištenjem altruističnih laži.

Kao što je ranije spomenuto, ugodnost i ekstraverzija su crte ličnosti iz petfaktorskog modela koje opisuju međuljudsku komunikaciju. Pošto je istraživanje Kashy i DePaulo (1996) pokazalo povezanost ekstraverzije i laganja, postoji mogućnost da ugodnost također igra određenu ulogu u laganju jer je i ona vezana za socijalne interakcije. Međutim, imajući na umu da su ugodne osobe darežljive i nesebične, može se pretpostaviti da su ugodne osobe u manjoj mjeri sklone laganju koje rezultira vlastitom

koristi, ali bi zato mogle biti sklonije laganju kako bi zaštitile druge ljude u odnosu na neugodne osobe. Drugim riječima, ugodne bi osobe mogle biti sklone korištenju altruističnih laži, dok bi izbjegavale sebične laži.

Laganje u selekciji

U profesionalnoj selekciji nerijetko se koriste instrumenti samoprocjene da bi se stekao uvid u osobine i ponašanje kandidata. Međutim, podaci koji se dobiju na takav način mogu dati iskrivljenu sliku o kandidatu jer jedini izvor podataka na temelju kojih se vrši procjena jest upravo osoba koja se procjenjuje, a pojedinac može biti motiviran da se prikazuje u boljem svjetlu ili nije u mogućnosti nepristrano procijeniti samoga sebe. Davanje odgovora kojima vlastite osobine i ponašanja prikazujemo pretjerano pozitivno se naziva socijalno poželjno odgovaranje.

S obzirom da davanje socijalno poželjnog odgovaranja rezultira netočnim opisom pojedinca, pojavila se potreba da se pronađe način za otkrivanjem pojedinaca koji pretjerano uljepšavaju vlastite odgovore. U svrhu otkrivanja takvih pojedinaca, razvijeno je nekoliko načina detekcije socijalno poželjnog odgovaranja, a stručnjaci za procjenu ličnosti najčešće koriste skale socijalno poželjnog odgovaranja (Goffin i Christiansen, 2003).

Skale socijalno poželjnog odgovaranja se baziraju na otkrivanju pokušaja simulacije i disimulacije, odnosno iskrivljavanje odgovora u negativnom ili pozitivnom svjetlu, uz pretpostavku da će sudionici koji iskrivljavaju odgovor na takvoj skali također iskrivljavati odgovore na upitnicima ličnosti (Jerneić i sur., 2010). Primjena skala za socijalno poželjno odgovaranje je privlačna jer se na izrazito ekonomičan način dobiva informacija koliko su odgovori na upitnicima ličnosti vjerodostojni te upravo je to razlog njihove raširene primjene. Naime, u brojnim upitnicima ličnosti postoji skala socijalno poželjnog odgovaranja koja služi kao kontrolna skala, odnosno čiji rezultati ukazuju je li opravdano interpretirati rezultate na testu ličnosti. Takve se skale koriste u mnogim popularnim upitnicima ličnosti poput K i L skala u MMPI-u, Eysenckova L-skala u sklopu EPQ-a, Skala dobrog utiska u CPI-ju i sl. (Jerneić i sur., 2010).

Jedan od glavnih problema korištenja skala socijalno poželjnog odgovaranja jest upitnost samog konstrukta. Naime, postoji neslaganje oko toga što se točno mjeri takvim

skalama. Pojedini autori smatraju da se skalama socijalno poželjnog odgovaranja mjeri stupanj iskrivljavanja odgovora (Edwards, 1953; prema Jerneić i sur., 2010), dok drugi smatraju da je u podlozi tog konstrukta stabilna osobina, iako nema slaganja oko toga koja je osobina u pitanju. Primjerice Eysenck i Eysenck (1976) navode da se radi o konformizmu, Birenbaum i Montag (1989) konstrukt u podlozi nazivaju podložnost normama, a Brown i Kodadek (1987) smatraju da se radi o smanjenom uvidu. Međutim, neki autori smatraju da je u podlozi tih skala višedimenzionalni konstrukt (Wiggins, 1964; prema Jerneić i sur., 2010). Jedan primjer višedimenzionalnog modela jest dvokomponentni model socijalno poželjnog odgovaranja (Paulhus, 1984) koji nalaže da postoje nesvjesna i svjesna komponenta te pojave. Nesvjesno iskrivljavanje odgovora bi bio oblik samozavaravanja, odnosno nedostatak uvida zbog kojeg se krivo prikazuju vlastite osobine. Svjesno iskrivljavanje bi bio oblik upravljanja dojmovima, odnosno namjerno krivo prikazivanje vlastitih osobina radi ostavljanja pozitivnijeg utiska kako bi se ostvario neki cilj, primjerice da kandidat u selekcijskom procesu poveća vjerojatnost vlastitog zaposlenja. Takvo svjesno obmanjivanje spada u ranije navedene definicije laži te se ovaj rad usmjeruje na taj aspekt socijalno poželjnog odgovaranja.

Altruistično laganje kao socijalno poželjno odgovaranje

Ranije je postavljena pretpostavka o pozitivnoj povezanosti ugodnosti i altruističnog laganja, odnosno da su ugodnije osobe sklonije altruističnom laganju. U ovom se istraživanju nastojalo provjeriti može li se taj pretpostavljeni odnos ugodnosti i altruističnog laganja, ako bi se potvrdila povezanost spomenutih, iskoristiti kao kontrola za otkrivanje lažiranja odgovora.

Ako bi se pronašla povezanost između ugodnosti i altruističnog laganja, postojao bi način otkrivanja lažiranja odgovora promatrajući odnos tih dviju varijabli u selekcijskoj situaciji. Naime, u selekcijskoj situaciji ljudi se nastoje prikazati u boljem svjetlu, odnosno imaju tendenciju socijalno poželjnog odgovaranja. Budući da je ugodnost socijalno poželjna osobina, kandidati u selekciji su skloni prikazivati se kao ugodne osobe. Međutim, laganje se u pravilu ne smatra poželjnom osobinom, stoga je logično očekivati da će se u selekciji kandidati prikazivati da nisu skloni laganju. Imajući na umu da je altruistično laganje, bez obzira na to što je motivirano dobrom namjerom, ipak jedan od oblika laganja, može se očekivati da se kandidati u selekcijskoj situaciji

prikazuju kao osobe nesklone altruističnom laganju. Drugim riječima, u selekcijskoj situaciji bi se kandidati mogli prikazati kao izrazito ugodne osobe koje nisu sklone altruističnom laganju. Kada bi se dobio takav odnos ugodnosti i altruističnog laganja, to bi bilo u suprotnosti s onim što se dobiva kada osobe nisu motivirane da iskrivljuju svoje odgovore, odnosno kada se osobe prikazuju iskreno kako sami sebe vide. Prema toj logici, ako bi se u selekciji kandidat prikazao da je ugodna osoba koja nije sklona altruističnom laganju, a da se u situacijama u kojima ne dolazi do iskrivljavanja odgovora pokazalo da su upravo ugodne osobe sklonije altruističnom laganju, to bi ukazivalo da je došlo do iskrivljavanja odgovora. Dakle, negativna korelacija ugodnosti i altruističnog laganja u rezultatima kandidata u selekcijskoj situaciji bi ukazivala na to da rezultati nisu valjani i da ih nije opravdano interpretirati jer bi te dvije varijable trebale biti pozitivno povezane.

Cilj, problemi i hipoteze

Cilj ovog istraživanja je utvrditi odnos između ugodnosti kao crte ličnosti i sklonosti altruističnom laganju te provjeriti mogućnost korištenja takvog odnosa u otkrivanju lažiranja odgovora u selekcijskoj situaciji. Iz navedenog cilja postavljeni su sljedeći problemi i hipoteze:

P1: Ispitati postoji li razlika u ugodnosti te u sklonosti altruističnom laganju između situacije iskrenog odgovaranja i situacije zamišljene selekcije.

- *H1:* Očekujemo da će se rezultati na skali ugodnosti u situaciji iskrenog odgovaranja i situaciji zamišljene selekcije statistički značajno razlikovati pri čemu bi rezultat na skali ugodnosti u situaciji zamišljene selekcije trebao biti viši nego u situaciji iskrenog odgovaranja.
- *H2:* Očekujemo da će se rezultati na Skali altruističnog laganja u situaciji iskrenog odgovaranja i situaciji zamišljene selekcije statistički značajno razlikovati pri čemu bi rezultat na Skali altruističnog laganja u situaciji zamišljene selekcije trebao biti niži nego u situaciji iskrenog odgovaranja.

P2: Ispitati povezanost ugodnosti i sklonosti altruističnom laganju u situaciji iskrenog odgovaranja te u situaciji zamišljene selekcije.

- *H3:* Očekujemo da će u situaciji iskrenog odgovaranja biti pronađena pozitivna korelacija između rezultata na skali ugodnosti i rezultata na Skali altruističnog laganja.
- *H4:* Očekujemo da će u situaciji zamišljene selekcije biti pronađena negativna korelacija između rezultata na skali ugodnosti i rezultata na Skali altruističnog laganja.

Metodologija

Sudionici i postupak istraživanja

U istraživanju je sudjelovalo 200 studenata preddiplomskog i diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Istraživanje se provodilo od 9. do 11. lipnja 2014. godine u sklopu nastave psihologije. U istraživanju su sudjelovali studenti svih godina studija psihologije izuzev druge godine preddiplomskog studija. Gledano po spolu, 81% uzorka čine ženski sudionici, a 19% muški sudionici. Najmlađi sudionik ima 18, a najstariji 28 godina ($M = 21,23$; $SD = 1,84$).

Svi primijenjeni upitnici su bili tipa „papir-olovka“ te su se podaci prikupljali grupno. Prije samog istraživanja sudionici su trebali pročitati i potpisati pristanak za sudjelovanje u istraživanju. Nakon što su potpisali pristanak za sudjelovanje, sudionicima je pročitana opća uputa za cijelo istraživanje koja je glasila: „Svrha ovog istraživanja je provjeriti karakteristike nekih upitnika ličnosti u različitim situacijama primjene. Istraživanje se sastoji od dva dijela. U prvom dijelu Vaš zadatak je da se na upitniku prikazete potpuno iskreno, odnosno da se prikazete onakvima kakvi sami sebe vidite, a ne kakvi biste željeli biti. U drugom dijelu upitnika zamislite da ste pristupili selekciji za posao koji Vam je prijeko potreban i silno Vam je stalo da dobijete taj posao. Javili ste se na natječaj za posao odgajatelja/ice za napuštenu djecu, a izbor osobe koja će dobiti posao ovisi o uratku na ovom upitniku. Molimo Vas da posebnu pažnju obratite na to da prije rješavanja svakog upitnika ponovno pročitate upute koja se nalazi na početku svakog dijela istraživanja kako bi osigurali da svaki dio istraživanja ispunjavate onako kako je napisano u uputi. Ukoliko imate pitanja sada ili tijekom rješavanja upitnika, slobodno nam se obratite“. Sadržaj upitnika je bio identičan u obje situacije primjene, izuzev uputa koje su se nalazile na početku svakog od upitnika (vidi: Prilog 1 i Prilog 2). Redoslijed situacija je bio isti za sve sudionike – prvo su ispunjali upitnike u situaciji iskrenog odgovaranja, a zatim u situaciji zamišljene selekcije.

Instrumenti

U ovom istraživanju korišteni su sljedeći instrumenti: Skala altruističnog laganja (SAL) koja je konstruirana za potrebe ovog istraživanja te skala ugodnosti iz Goldbergovog upitnika ličnosti IPIP 100 (International Personality Item Pool, Goldberg i sur., 2006;

prijevod na hrvatski JerneiĆ, Galić, Parmač Kovačić i Tonković, 2010). Prilikom prikupljanja podataka primijenjen je cijeli IPIP 100 upitnik kao i neke skale socijalno poželjnog odgovaranja. Međutim, u ovom istraživanju nisu korišteni podaci dobiveni na skalama socijalno poželjnog odgovaranja, a od rezultata na IPIP 100 upitniku ličnosti ćemo se usmjeriti na rezultate dobivene na skali ugodnosti, dok će se ostale skale tog upitnika koristiti samo u dijelu istraživanja koji se odnosi na provjeru uspješnosti tretmana uputom. Korištenjem većeg broja skala od nužnog za provjeru hipoteza se nastojalo postići da simulirana selekcijska situacija bude što realnija te kako važnost dimenzije ugodnosti za ovaj rad ne bi bila očita sudionicima. Osim navedenog, prikupljeni su podaci o spolu i dobi sudionika.

Skala altruističnog laganja

Sklonost altruističnom laganju se ispitivala Skalom altruističnih laži (SAL) koja je posebno konstruirana za potrebe ovog istraživanja. Skala se sastoji od 10 tvrdnji kojima se nastojalo mjeriti koliko su sudionici skloni govoriti altruistične laži svojim prijateljima.

U SAL-u su se većinom koristile tvrdnje koje čine složene rečenice. Korištenje složenih rečenica je bilo nužno kako bi se preciziralo što se nastojalo postići izricanjem laži, odnosno da bi se osiguralo da čestice mjere upravo altruistično laganje, a ne općenito sklonost laganju. Polovica tvrdnji je bila pozitivno, a druga polovica je bila negativno formulirana s obzirom na predmet mjerenja. Primjerice, jedna od čestica koja je pozitivno formulirana glasi: „Radije bih bio neiskren prema prijatelju, nego da kažem svoje mišljenje koje bi ga povrijedilo.“, a ona upućuje na to da je sudionik sklon izricanju laži kojima se nastoji zaštititi osjećaje drugih ljudi što predstavlja altruističnu laž jer je svrha laganja da druga osoba izbjegne psihološki gubitak. Primjer za česticu koja je negativno formulirana glasi: „Prijatelju ne bih isticao pogrešku koju je napravio u svom životu kako ga ne bih povrijedio“, a ona upućuje na to da sudionik nije sklon laganju da se drugu osobu zaštiti od psihičkog gubitka. Također valja istaknuti da su altruistične laži u česticama bile usmjerene prijateljima. Naime, što je odnos s drugom osobom prisniji, češće izgovaramo altruistične laži (DePaulo i Kashy, 1998), no s obzirom da su ozbiljne romantične veze rjeđe od prijateljskih veza, odlučeno je da će se čestice usmjeriti upravo na prijateljske odnose.

Sudionici su odgovore na tvrdnje davali na 7-stupanjskoj skali. Razlog zbog kojeg se nije koristila češća 5-stupanjska skala Likertovog tipa leži u tome što je ovaj rad napravljen na temelju podataka šireg istraživanja koje je uključivalo i neke skale socijalno poželjnog odgovaranja koje koriste 7-stupanjske skale pa je korišten isti način davanja odgovora za SAL. Ukupni rezultat na SAL-u je formiran kao jednostavna linearna kombinacija samoprocjena sudionika na svim česticama, pri čemu viši rezultat označava veću sklonost altruističnom laganju. Odgovori na česticama koje su negativno formulirane su bili rekodirani kako bi se formirao ukupan rezultat.

Prije primjene SAL-a provedeno je kvalitativno predistraživanje na uzorku prijatelja i poznanika autora koji je relativno sličan uzorku samog istraživanja. Svi sudionici predistraživanja ($N = 12$) su studenti društvenih znanosti na Sveučilištu u Zagrebu (7 psihologija, 3 sociologija, 1 pravo, 1 socijalna pedagogija), najmlađi sudionik je imao 22, a najstariji 25 godina te nitko od navedenih nije sudjelovao u konačnom istraživanju. Zadatak im je bio da za svaku tvrdnju odrede na 3-stupanjskoj skali koliko je rečenica jasna (1 – nije jasna; 2 – pomalo nejasna; 3 – jasna), da istaknu što ih je zbunjivalo te smatraju li da mjeri sklonost altruističnom laganju pri čemu im je detaljno objašnjeno što spada pod altruistične laži. Nakon povratnih informacija, skala je revidirana i dana sudionicima na ponovnu procjenu nakon čega je, uz minimalne izmjene, formirana konačna verzija SAL-a.

Pouzdanost Skale altruističnog laganja mjerena Cronbachovim koeficijentom unutarnje konzistencije je visoka u obje situacije. Za situaciju iskrenog odgovaranja pouzdanost iznosi 0,84 dok za situaciju zamišljene selekcije iznosi 0,83.

Kako bi se utvrdila faktorska struktura SAL-a, provedena je faktorska analiza metodom zajedničkih faktora. U obje situacije, na temelju karakterističnih korijenova i scree plot, zadržan je jedan faktor. U situaciji iskrenog odgovaranja tim faktorom je objašnjeno ukupno 42% varijance, a u situaciji zamišljene selekcije 40,1% varijance. Faktorska zasićenja čestica se kreću od 0,40 do 0,73 u situaciji iskrenog odgovaranja te od 0,39 do 0,69 u situaciji zamišljene selekcije. U Prilogu 3 se nalazi tablica s faktorskim zasićenjima svih čestica Skale altruističnog laganja u obje situacije primjene.

IPIP 100

Dimenzije ličnosti su se ispitivale Goldbergovim IPIP 100 (International Personality Item Pool, Goldberg i sur., 2006; prijevod na hrvatski: Jerneiće, Galić, Parmač Kovačić i Tonković, 2010) upitnikom ličnosti. Upitnik se sastoji od 100 tvrdnji koje mjere pet velikih dimenzija ličnosti – neuroticizam, ekstraverzija, otvorenost iskustvima, ugodnost i savjesnost. Od navedenih dimenzija ovaj rad se najviše usmjerava na dimenziju ugodnosti, dok su ostale spomenute dimenzije korištene samo za provjeru uspješnosti tretmana uputom.

Svaka od skala ovog upitnika se sastoji od 20 tvrdnji od kojih je 10 obrnuto formulirano. Sudionici su svoje odgovore davali na 7-stupanjskoj skali Likertovog tipa umjesto na izvornoj 5-stupanjskoj skali kako bi način odgovaranja na ovom upitniku bio u skladu s odgovaranjem na skalama socijalno poželjnog odgovaranja, kao što je bio slučaj sa SAL-om. Ukupni rezultat na svakoj od skala IPIP 100 upitnika je formiran kao jednostavna linearna kombinacija samoprocjena sudionika na svim česticama te skale, pri čemu viši rezultat označava veću izraženost te dimenzije ličnosti. Odgovori na obrnuto formuliranim česticama su bili rekodirani kako bi se formirao ukupan rezultat.

Za skalu ugodnosti dobiveni su visoki Cronbachovi koeficijenti unutarnje konzistencije. U situaciji iskrenog odgovaranja Cronbachov α iznosi 0,87 te u situaciji zamišljene selekcije iznosi 0,80.

Rezultati

Preliminarne analize

Prije svega provjeren je normalitet distribucija rezultata na svim skalama pomoću Kolmogorov-Smirnovljevog testa. U Tablici 1 prikazane su vrijednosti spomenutog testa za Skalu altruističnog laganja te za skalu ugodnosti iz upitnika IPIP 100 u obje situacije odgovaranja.

Tablica 1

Prikaz rezultata Kolmogorov-Smirnovljevog testa provedenog na Skali altruističnog laganja i skali ugodnosti iz IPIP 100 upitnika u dvije situacije primjene

	Altruistično laganje		Ugodnost	
	Iskreno	Selekcija	Iskreno	Selekcija
K-S	,07*	,04	,08*	,09**
Nakrivljenost	0,28	-0,8	-0,63	-0,62
Spljoštenost	-0,33	-0,09	0,29	0,31

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$

Rezultati analize ukazuju na to da se skala ugodnosti u obje situacije ne distribuira normalno, dok se Skala altruističnog laganja distribuira normalno u situaciji zamišljene selekcije, ali ne i u situaciji iskrenog odgovaranja. Međutim, uvidom u nakrivljenost i spljoštenost onih distribucija koje su se na Kolmogorov-Smirnovljevom testu pokazale značajnima, vidi se da su navedene vrijednosti manje od 1 što ukazuje na to da se radi o blagoj asimetriji te da je opravdano koristiti parametrijske analize za obradu podataka.

Nakon toga je t -testom provjereno postoje li razlike na skalama s obzirom na spol sudionika koji nije pokazao postojanje značajnih razlika. Zbog podzastupljenosti muških sudionika u uzorku ($N_M = 38$), nisu se provodile dodatne analize kojima bi se moglo detaljnije provjeriti postojanje spolnih razlika.

Razlike između situacije iskrenog odgovaranja i situacije zamišljene selekcije na SAL-u i IPIP 100 upitniku ličnosti

Kako bi se provjerilo je li tretman uspješno primijenjen, odnosno je li uputa u situaciji zamišljene selekcije dovela do toga da su sudionici ispunjavali upitnike tako da se prikazuju kao idealan kandidat, usporedili smo rezultate sudionika na Skali altruističnog laganja te na skalama IPIP 100 upitnika ličnosti u situaciji iskrenog odgovaranja s

rezultatima u situaciji zamišljene selekcije. Iako to izlazi iz okvira istraživanja, u ovoj analizi su provjeravane razlike za sve skale u IPIP 100 upitniku ličnosti, a ne samo skala ugodnosti kako bi se dobilo više informacija o uspješnosti tretmana uputom. Unatoč tome, od svih skala ličnosti poseban naglasak je stavljen na rezultate dobivene na skali ugodnosti.

Tablica 2

Pokazatelji deskriptivne statistike za rezultate na Skali altruističnog laganja i IPIP 100 upitniku ličnosti te *t*-testovi značajnosti razlika između situacija na istim skalama

	Iskreno		Selekcija			
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>t</i>	<i>d</i>
Altruistično laganje	3,26	0,86	3,21	0,96	0,62	0,05
Neuroticizam	3,64	1,01	1,94	0,56	21,99**	2,08
Ekstraverzija	4,65	0,98	6,03	0,59	-18,52**	-1,72
Otvorenost iskustvima	5,51	0,73	5,94	0,57	-8,13**	-0,66
Ugodnost	4,88	0,71	6,13	0,46	-23,41**	-2,08
Savjesnost	4,63	0,89	6,37	0,55	-25,04**	-2,36

Legenda: *M* = aritmetička sredina; *SD* = standardna devijacija; *t* = vrijednost *t*-testa razlika između situacija; *d* = vrijednost Cohenovog *d* između situacija;

Napomena: ** $p < .01$

Inicijalna pretpostavka o razlikama između situacija glasila je da će biti pronađene statistički značajne razlike u rezultatima na Skali altruističnog laganja i u rezultatima na dimenziji ugodnosti. Nadalje, za rezultate na dimenziji ugodnosti se očekivalo da će doći do povećanja, dok se za rezultate na SAL-u očekivalo da će se smanjiti u situaciji zamišljene selekcije.

Testiranjem razlika *t*-testom za zavisne uzorke (vidi: Tablica 2) pronađene su statistički značajne razlike između rezultata na velikih pet dimenzija ličnosti u dvije situacije. Smjer razlika je u skladu s onim što bi se očekivalo kod socijalno poželjnog iskrivljavanja rezultata – rezultati na dimenziji neuroticizma su se smanjili, dok su se rezultati na ostalim dimenzijama povećali. Što se tiče veličine razlika, apsolutne vrijednosti veličine učinka mjerene Cohenovim *d* koeficijentom su visoke i kreću se između 1,72 i 2,36 osim za dimenziju otvorenosti iskustvima na kojoj je pronađen srednja veličina učinka od 0,67.

Sudionici su se statistički značajno različito prikazivali na dimenziji ugodnosti između situacija ($t = -23,41$; $df = 199$; $p < ,01$) što je u skladu s očekivanjima. Smjer pronađene razlike je također u skladu s očekivanjima, tj. u situaciji zamišljene selekcije

su postignuti viši rezultati na toj dimenziji u odnosu na rezultate u situaciji iskrenog odgovaranja. Veličina učinka za dimenziju ugodnosti mjerena Cohenovim d koeficijentom iznosi -2,08 što je po apsolutnoj vrijednosti druga najviša postignuta veličina učinka na velikih pet dimenzija ličnosti.

Na rezultatima za SAL-a nije pronađena statistički značajna razlika između dvije situacije ($t = 0,62$; $df = 199$; $p > ,05$). Neovisno o situaciji ispunjavanja, sudionici su se prikazivali podjednako po sklonosti altruističnom laganju, odnosno uputa nije rezultirala promjenama u odgovaranju što nije u skladu s očekivanjima.

Provjera povezanosti altruističnog laganja i ugodnosti u različitim situacijama primjene

Kako bi se ispitala povezanost između altruističnih laži i ugodnosti, izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacije za spomenute varijable u situaciji iskrenog odgovaranja te u situaciji zamišljene selekcije.

Podsjetimo, inicijalna pretpostavka ovog istraživanja je bila da će se pronaći pozitivna korelacija između rezultata na Skali altruističnog laganja i dimenzije ugodnosti u situaciji iskrenog odgovaranja. U situaciji zamišljene selekcije se također očekivala korelacija između Skale altruističnog laganja i dimenzije ugodnosti, no u suprotnom smjeru od one iz situacije iskrenog odgovaranja.

Prije izračunavanja korelacije provjereni su dijagrami raspršenja za rezultate na Skali altruističnog laganja i na skali ugodnost u obje situacije primjene. Dijagrami raspršenja nisu ukazivali na nelinearnu povezanost spomenutih varijabli stoga je odlučeno da je opravdano koristiti Pearsonov koeficijent korelacije za provjeru povezanosti među varijablama. Dijagrami raspršenja su prikazani u Prilogu 4.

Podaci ukazuju na to da u situaciji iskrenog odgovaranja nije dobivena statistički značajna povezanost između rezultata na Skali altruističnog laganja i rezultata na dimenziji ugodnosti ($r = ,07$; $p > ,05$). Nadalje, ni u situaciji zamišljene selekcije nije pronađena statistički značajna povezanost između rezultata na Skali altruističnog laganja i rezultata na dimenziji ugodnosti ($r = ,01$; $p > ,05$).

Zaključno, dobiveni podaci pokazuju da pretpostavka o pozitivnoj povezanosti sklonosti altruističnom laganju s ugodnosti nije potvrđena. Uz to, pretpostavka o tome da će sudionici u situaciji zamišljene selekcije iskriviti svoje rezultate na takav način da se prikažu da su ugodni, ali istovremeno da nisu skloni altruističnom laganju također nije potvrđena. Drugim riječima, nijedna od pretpostavki o povezanosti altruističnog laganja i ugodnosti nije potvrđena te podaci ukazuju da sklonost altruističnom laganju i ugodnost nisu povezane pojave.

Rasprava

Cilj ovog istraživanja je bio utvrditi odnos između ugodnosti kao crte ličnosti i sklonosti altruističnom laganju te provjeriti mogućnost korištenja takvog odnosa u otkrivanju lažiranja odgovora u selekcijskoj situaciji. U tu svrhu najprije se krenulo utvrditi postoje li razlike na dimenziji ugodnosti i sklonosti altruističnom laganju između situacija kada se sudionici prikazuju onakvima kako sami sebe vide, tj. situacije iskrenog odgovaranja, te situacije kada se sudionici prikazuju u boljem svjetlu kako bi povećali vjerojatnost da se zaposle, tj. situacije zamišljene selekcije. Očekivalo se da će se sudionici u situaciji zamišljene selekcije prikazivati ugodnijima te da su manje skloni altruističnom laganju nego što su se prikazali u situaciji iskrenog odgovaranja.

Dobiveni rezultati su pokazali da su sudionici dosljedno davali socijalno poželjnije odgovore na dimenziji ugodnosti te na ostalim dimenzijama ličnosti, ali ne i na SAL-u (vidi: Tablica 2). Takvi nalazi za dimenzije ličnosti su bili očekivani, no ne i za SAL jer nepostojanje razlika ukazuje na to da sudionici nisu iskrivljavali odgovore u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. Nekoliko je mogućih objašnjenja ovakvih nalaza koji nisu u skladu s očekivanjima. Prvo, moguće je da sudionici nisu smatrali da bi sklonost altruističnom laganju imala utjecaja na njihovo moguće zaposlenje. S obzirom da čestice u SAL-u ispituju sklonost altruističnom laganju prema prijatelju, sudionici su možda smatrali da laganje u osobnim odnosima ne bi trebalo biti povezano s radnim kontekstom. Doduše, sudionicima je rečeno da zaposlenje ovisi o uratku na upitnicima koje su ispunjali tako da je ovakvo objašnjenje malo vjerojatno.

Drugo objašnjenje može biti da sudionici nisu znali kakvo bi bilo socijalno poželjno odgovaranje za altruistično laganje u selekcijskoj situaciji. Naime, sklonost laganju se je u pravilu nepoželjna osobina, no altruistično laganje bi moglo predstavljati iznimku pošto mu je svrha boljitak druge osobe. Takva ambivalentnost altruističnog laganja je mogla dovesti sudionike u situaciju da ne znaju kako iskriviti rezultate stoga su se odlučili za neiskrivljavanje rezultata.

Još jedno objašnjenje može biti da sudionici nisu svjesni koliko često koriste altruistične laži stoga su se već u samoj situaciji iskrenog odgovaranja prikazali socijalno poželjno te nisu smatrali potrebnim modificirati svoje odgovore u situaciji zamišljene selekcije. Iako se spomenuti problem nastojao kontrolirati tako da se u SAL-u ispituje

bihevioralna namjera, a ne prošlo ponašanje, postoji mogućnost da sudionici nisu imali utvrđen stav prema altruističnom laganju te su se oslonili na prošla ponašanja kako bi oformili stav za potrebe ispunjanja upitnika. Navedeno bi bilo u skladu s teorijom samopercepcije koja nalaže da u situacijama kada nemamo stav prema nekom objektu, stavove formiramo tako da budu u skladu s našim prošlim ponašanjem prema tom objektu (Bem, 1972; prema Atkinson, Wilson i Akert, 2005). Međutim, Kaplar i Gordon (2004) su pokazale da su percepcija i sjećanje na altruistično laganje iskrivljeni stoga je upitno koliko je dosjećanje prošlog ponašanja odgovaralo realnosti takvih iskustava. Ukoliko je navedeno objašnjenje ispravno, to bi moglo predstavljati veliku prepreku u istraživanju altruističnog laganja skalama poput SAL-a jer bi indiciralo da se radi o nesvjesnom iskrivljavanju, a ne o svjesnom iskrivljavanju kako se očekivalo. Naravno, ne smije se zanemariti mogućnost manjkavosti samog SAL-a te da je potrebno drugačije uobličiti pojedine tvrdnje, no o tome više u poglavlju o metodološkim ograničenjima istraživanja.

Razlog zbog kojeg se očekivala razlika u rezultatima SAL-a između dvije situacije leži u tome da se laganje smatra nepoželjnim. Potvrdu za takvu tvrdnju možemo naći u istraživanju (DePaulo i sur., 1996) u kojem je dobiveno da su socijalne interakcije u kojima su bile izrečene laži procijenjene kao manje ugodne od onih u kojima nije došlo do laganja. Očekivalo se da će sudionici u situaciji zamišljene selekcije procijeniti da je laganje nepoželjna pojava i zbog toga bi se u situaciji zamišljene selekcije trebali prikazivati da rjeđe lažu.

Što se tiče iskrivljavanja odgovora na dimenzijama ličnosti, sudionici su se uspjeli prikazati socijalno poželjno na dimenziji ugodnosti što se vidi na temelju toga da je za ugodnost postignut drugi najviši koeficijent veličine učinka ($d = -2,08$) kao i drugi najviši prosječni rezultat u situaciji iskrenog odgovaranja ($M = 4,88$) te drugi najviši u situaciji zamišljene selekcije ($M = 6,13$) u odnosu na ostale dimenzije ličnosti.

Drugi problem istraživanja se odnosio na određivanje povezanosti između ugodnosti i sklonosti altruističnom laganju. Pretpostavka je bila da su ugodnije osobe sklonije altruističnom laganju jer time nastoje izbjeći konflikte i spriječiti pojavu neugodnih afekata kod sugovornika, stoga bi u situaciji iskrenog odgovaranja povezanost trebala biti pozitivna zbog toga što ugodne osobe nastoje ne povrijediti sugovornika, a upravo to je glavna motivacija za upotrebu altruističnih laži. U situaciji zamišljene

selekcije se očekivala negativna povezanost jer se pretpostavljalo da će se sudionici prikazivati socijalno poželjnima, odnosno da nisu skloni laganju, ali bi se istovremeno prikazivali kao ugodne osobe jer je i to socijalno poželjna karakteristika.

Uvidom u korelacije između ugodnosti i altruističnog laganja jasno je da nije pronađena očekivana povezanost između tih varijabli, kao ni različit smjer povezanosti u dvjema situacijama. U situaciji iskrenog odgovaranja nije dobivena statistički značajna korelacija između ugodnosti i sklonosti altruističnom laganju ($r = ,07$; $p > ,05$). Isto tako, u situaciji zamišljene selekcije nema značajne korelacije između ugodnosti i sklonosti altruističnom laganju ($r = ,01$; $p > ,05$). Dobivene podatke možemo objasniti time da altruistično laganje nije povezano s ugodnosti, odnosno da ugodne osobe nisu sklone altruističnom laganju. Doduše, s obzirom da je SAL novi instrument i zbog metodoloških ograničenja istraživanja, ne može se sa sigurnošću tvrditi da SAL dovoljno dobro mjeri sklonosti altruističnom laganju te dobiveni rezultati mogu ukazivati na nedostatke same skale.

Ovim istraživanjem nismo dobili podatke koji ukazuju na povezanost ugodnosti i altruističnog laganja. Međutim, činjenica da sudionici nisu postigli različite rezultate na SAL-u u dvije situacije ukazuje na to da problem možda leži u tome što je SAL relativno složena skala koja je mogla zbuniti sudionike ili samo laganje nije dovoljno naglašeno u SAL-u da bi sudionici dovoljno lako zaključili što je socijalno poželjno. Potrebna su daljnja istraživanja kao i određene modifikacije SAL-a ili nekog drugog instrumenta koji mjeri sklonost altruističnom laganju prije nego bi se moglo sigurnije zaključivati o odnosu između ugodnosti i altruističnog laganja.

Metodološka ograničenja i preporuke za daljnja istraživanja

Nacrt ovog istraživanja je baziran na nacrtima kakvi su tipični u slučajevima istraživanja socijalno poželjnog odgovaranja. Međutim, teorijska podloga istraživanja se ne temelji na konstrukt socijalno poželjnog odgovaranja, već samo na jednom aspektu toga – na namjernom iskrivljavanju rezultata što se obično naziva upravljanje dojmovima, a drugačije se može nazvati obmanom ili laganjem. Osim toga, ovo istraživanje ima odlike sveobuhvatnosti zbog neistraženosti područja, odnosno njime se nastojalo istražiti više aspekata potencijalne veze između altruističnog laganja i ugodnosti što je neizbježno rezultiralo određenim kompromisima koji su sami po sebi metodološki ograničavajući.

Prije svega, uzorak na kojemu se provodilo istraživanje je prigodan i ograničen na studente psihologije, tj. nije niti probabilistički niti reprezentativan, stoga se ni dobiveni rezultati ne mogu posve opravdano generalizirati na opću populaciju. U budućim istraživanjima bi bilo uputno da se koriste reprezentativni ili barem probabilistički uzorci kako bi nalazi bili valjaniji. Nadalje, s obzirom da postoje naznake da bi moglo biti spolnih razlika u altruističnom laganju (DePaulo i sur., 1996), ubuduće bi trebalo paziti da bude dovoljno velik broj sudionika oba spola kako bi se mogle provoditi složenije analize kojima bi se mogle provjeravati spolne razlike.

Zbog nepostojanja kvantitativnih instrumenata koji mjere altruistično laganje, za potrebe ovog istraživanja je bilo potrebno konstruirati posebnu skalu kojom bi se to mjerilo. Iako je provedeno kvalitativno predistraživanje na temelju kojeg se konstruirala Skala altruističnog laganja (SAL), njime su se mogle utvrditi samo pojavna i, u određenoj mjeri, sadržajna valjanost instrumenta. Ovdje valja naglasiti da nisu bili dostupni stručnjaci specijalizirani za temu laganja, a posebice ne altruističnog laganja, pa je sudionicima predistraživanja objašnjeno što su laži, kakve vrste laži postoje i koja je razlika između sebičnih i altruističnih laži te su oni izvršavali ulogu „stručnjaka“. Zbog nepostojanja instrumenata koji mjere altruistično laganje, kao i rijetkosti samih istraživanja o altruističnom laganju, bilo je izrazito otežano detaljnije provjeravati valjanost. Iako su faktorska analiza i analiza pouzdanosti pokazale zadovoljavajuće metrijske karakteristike, ne može se kategorički tvrditi da je instrument u potpunosti valjan što dovodi u pitanje adekvatnost dobivenih podataka u obradi rezultata kao i samih zaključaka koji su izvedeni iz takvih rezultata. Ovaj nedostatak bi se mogao umanjiti tako

da se za stručnjake pri evaluaciji čestica više educira općenito o obmanjivanju i laganju s time da se posebno usredotoči na altruistično laganje. Naravno, bilo bi poželjno da evaluatori budu stručnjaci koji imaju iskustva u poslovima koje se bave ljudskom komunikacijom.

Sama Skala altruističnog laganja je u ovom slučaju nužno morala uključivati i složene rečenice jer se nastojalo da tip odgovaranja bude isti za sve korištene instrumente. To je utjecalo na to da instrument većinom sadrži složene rečenice koje nije preporučljivo stavljati u upitnike zbog opasnosti da se čestice neće razumjeti onako kako je autor htio. Nažalost, sama priroda mjerenja altruističnih laži zahtijeva da se prvo opiše predmet laganja nakon čega se precizira posljedica koja se nastoji izbjeći jer bi se u suprotnom mogla mjeriti općenita sklonost laganju. Jedno od mogućih rješenja jest da svaka tvrdnja počinje istim riječima, primjerice „Lagao/-la bih u slučaju...“, a da se ostatak rečenice razlikuje za svaku česticu. Time bi se mogla zadržati neizbježna složenost tvrdnji, ali bi sudionicima moglo biti lakše prilikom razumijevanja samih tvrdnji. Drugim riječima, stvorio bi se privid jednostavnih tvrdnji, ali bi se zadržalo značenje složenih rečenica. Doduše, takav način davanja odgovora bi onemogućio uspješno uklapanje SAL-a u čestice tipičnih upitnika ličnosti kao što je napravljeno u ovom istraživanju te bi bilo nužno da ima zasebnu uputu i da stoji kao posebna skala što bi moglo povećati svijest sudionika o tome da se radi o skali socijalno poželjnog odgovaranja. Međutim, još jedna potencijalna pozitivna posljedica bi mogla biti da isticanje nepoželjne riječi *laganje* potakne sudionike da lakše uvide socijalnu nepoželjnost samih tvrdnji u skali. To bi moglo rezultirati davanjem socijalno poželjnih odgovora te možda dovesti i do povezanosti s dimenzijom ugodnosti.

Iako se pokazalo da je altruistično laganje češće u bliskim vezama (DePaulo i Kashy, 1998), u konstrukciji SAL-a su korištene čestice vezane za laganje prijatelju. Razlog takvom odabiru leži u tome što su prijateljske veze češće od onih romantičnih, a ipak su bliskije od poznaničkih. U poboljšanju instrumenta bi bilo preporučljivo koristiti neodređene termine poput *nekome* ili *drugoj osobi* kako bi se dopustilo sudioniku da procijeni koliko je općenito sklon altruističnom laganju te kako bi se izbjegla moguća problematika vezana za altruistično laganje s obzirom na spol osobe kojoj se laže.

Trebalo bi istražiti mogućnost da bi tvrdnje mogle biti temeljene na prošlom ponašanju, a ne na bihevioralnoj namjeri jer moglo bi se pokazati da su u tom slučaju sudionici bolji u socijalno poželjnom odgovaranju. Iako je ranije procijenjeno da je bihevioralna namjera prikladnija jer se njome mogu ispitati scenariji koje sudionici nisu nužno proživjeli, slaba istraženost altruističnog laganja bi mogla zahtijevati detaljniju provjeru u tom pogledu.

Također bi bilo korisno ispitati povezanost sklonosti altruističnom laganju sa svakom od faceta dimenzije ugodnosti. Naime, u ovom istraživanju je korišten IPIP 100 koji mjeri svaku od velikih pet dimenzija ličnosti te se očekivalo da je dovoljno opsežan da ponudi pouzdane podatke, ali da nije predugačak kako ne bi bio zahtjevan za sudionike. Međutim, neki opsežniji instrumenti poput IPIP 300 upitnika ličnosti uz velikih pet dimenzija ličnosti dodatno mjere i njihove facete. Takav instrument bi dao detaljnije informacije o povezanosti ugodnosti sa sklonosti altruističnom laganju te moglo bi se pokazati da samo jedna ili manji broj faceta ugodnosti korelira s altruističnim laganjem, iako nema povezanosti ako se gleda ukupno ta dimenzija ličnosti. Naravno, opsežnost takvog upitnika bi mogla utjecati na uradak sudionika, a korištenje samo čestica koje mjere ugodnost bi mogla „razbiti iluziju“ realnosti simulirane selekcijske situacije i potencijalno ukazati na važnost dimenzije ugodnosti za istraživanje što bi moglo utjecati na rezultate istraživanja. Kako bi se izbjegli navedeni problemi, bilo bi uputno da se za dimenziju ugodnosti koriste čestice iz opsežnijeg upitnika ličnosti da bi se mogle mjeriti facete, dok bi za ostale dimenzije ličnosti mogle koristiti čestice iz kraćih upitnika ličnosti. Time se ne bi značajno povećao upitnik, a dobiveni podaci bi bili opsežniji.

Zaključak

Odnosi između altruističnog laganja i dimenzija ličnosti su slabo istraženi. Cilj je bio utvrditi odnos između ugodnosti kao crte ličnosti i sklonosti altruističnom laganju te provjeriti mogućnost korištenja takvog odnosa u otkrivanju lažiranja odgovora u selekcijskoj situaciji.

Pronađena je razlika u rezultatima na dimenziji ugodnosti između situacije iskrenog odgovaranja i situacije zamišljene selekcije, dok za rezultate Skale altruističnog laganja nije pronađena razlika između situacija. Nadalje, dobiveni rezultati ukazuju na to da ne postoji povezanost između sklonosti altruističnom laganju i dimenzije ugodnosti. U skladu s time, sklonost altruističnom laganju mjerena Skalom altruističnog laganja se ne može koristiti kao način detekcije lažiranja odgovora u selekcijske svrhe. Međutim, zbog metodoloških ograničenja se ne može sa sigurnošću tvrditi da sklonost altruističnom laganju nije povezana s ugodnosti kao ni da se takav eventualni odnos ne bi mogao iskoristiti za detekciju lažiranja odgovora. Potrebna su daljnja istraživanja na ovu temu kako bi se dobila potpunija slika o navedenim pojavama.

Literatura

- Anić, V., Brozović-Rončević, D., Cikota, Lj., Goldstein, I., Goldstein S., Jojić, Lj., Matasović, R. i Pranjković, I. (2002). *Hrvatski enciklopedijski rječnik*. Zagreb: Novi Liber.
- Aronson, E., Wilson, T. D. i Akert, R. M. (2005). *Socijalna psihologija*. Zagreb: MATE.
- Bell, K. L. i DePaulo, B.M. (1996). Liking and lying. *Basic and Applied Social Psychology*, 18, 243-266.
- Birenbaum, M. i Montag, I. (1989). Style and substance in social desirability scale. *European Journal of Personality*, 3, 47-59.
- Brown, M. S. i Kodadek, S. M. (1987). The use of the lie scale in psychometric measures of children. *Research in Nursing and Health*, 10, 87-92.
- Costa, P.T., & McCrae, R. R. (1992). *NEO-PI-R. Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources (hrvatska adaptacija, Naklada Slap).
- Ćatipović, A. (2010). *Ugodnost u različitim motivacijskim kontekstima: razmjeri i neke determinante iskrivljavanja*. Neobjavljeni diplomski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- DePaulo, B. M. (2004) The Many Faces of Lies. U: A. G. Miller (Ur.), *The Social Psychology of Good and Evil* (str. 303-326). New York: Guilford Press.
- DePaulo, B. M., Ansfield, M. E., Kirkendol, S. E. i Boden, J. M. (2004). Serious lies. *Basic and Applied Social Psychology*, 2, 147-167.
- DePaulo, B.M. i Bell, K.L. (1996). Truth and investment: Lies are told to those who care. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 703-716.
- DePaulo, B. M. i Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M. i Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979-995.
- Digman, J. M. (1990). Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.
- Eysenck, H. J. i Eysenck, S. B. G. (1976). *Psychoticism as a dimension of personality*. London: Routledge & Kegan.

- Goffin, R. D. i Christiansen, N. D. (2003). Correcting personality tests for faking: A review of popular personality tests and an initial survey of researchers. *International Journal of Selection and Assessment*, 11, 340-344.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.
- Goldberg, L.R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloinger, C.R. i Gough, H. G. (2006). The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40, 84-96.
- Hofstee, W. K. B., Kiers, H. A. L., de Raad, B., Goldberg, L. R. i Ostendorf, F. (1997). A Comparison of Big-Five Structures of Personality Traits in Dutch, English, and German. *European Journal of Personality*, 11, 15-31.
- JerneiĆ, Ź. Galić, Z., Parmać Kovačić, M., Tonković, M., Prevendar T., Bogdanić, A., Brozićević, M., Bućar, M., Čatipović, A., Đaković, I., Gospodnetić, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezović, A., Lovrić, A., Löw, A., Paić-Antunović, J., Pavković, I., Petretić, M., Rajić-Stojanović, I., Salkićević, S., Sekulić, S., Taslak, M. Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarković, M., Vračević, T. i Zlatar, A. (2010). *Ličnost i radno ponašanje: priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja*. Zagreb: FF - press.
- John, O. P. i Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. U: L. A. Pervin i O. P. John (Ur.), *Handbook of personality: Theory and research* (str. 102-138). New York: Guilford.
- Kaplar, M. E. i Gordon, A. K. (2004). The enigma of altruistic lying: Perspective differences in what motivates and justifies lie telling within romantic relationships. *Personal Relationships*, 11, 489-507.
- Kashy, D. A., & DePaulo, B. M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1037-1051.
- Larsen, R. J. i Buss, D. M. (2008). *Psihologija ličnost: Područja znanja o ljudskoj prirodi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- McCrae, R. R. i Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81-90.
- McCrae, R. R. i John, O. P. (1992). An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications. *Journal of Personality*, 60, 175-215.
- Paulhus, D. L. (1984). Two-component models of social desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 598-609.

Vrij, A. (2007). Deception: A social lubricant and a selfish act. U: K. Fiedler (Ur.), *Frontiers of social psychology: Social communication* (309–342). New York: Psychology Press.

Vrij, A. (2008). *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*. Chichester: Wiley.

Prilozi

Prilog 1

Skala altruističnog laganja – iskreno odgovaranje

Spol: _____

Dob: _____

U ovom upitniku bit će Vam prezentirane tvrdnje o nekim karakteristikama ljudi. Vaš je zadatak da procijenite koliko Vas svaka od tih tvrdnji točno opisuje. Opišite se onakvim kakvim se sada vidite, a ne kakvi biste željeli biti u budućnosti. Molimo Vas da se opišete **potpuno iskreno**.

U upitniku nema točnih i netočnih odgovora, jednostavno odaberite odgovor za koji ste prvo pomislili da vrijedi za Vas. Spontani odgovori su najčešće oni koji Vas najbolje opisuju.

Molimo vas da pažljivo pročitate svaku tvrdnju i zaokružite broj na ljestvici koji označava stupanj Vašeg slaganja s tvrdnjom. Pri tome, brojevi znače sljedeće:

1	2	3	4	5	6	7
posve netočno	uglavnom netočno	djelomično netočno	ni točno ni netočno	djelomično točno	uglavnom točno	posve točno

1.	Prijatelju ne bih rekao da imam loše mišljenje o osobi s kojom je u vezi.	1	2	3	4	5	6	7
2.	Rekao bih prijatelju što mi se ne sviđa kod njega.	1	2	3	4	5	6	7
3.	Ako smatram da se moj prijatelj krivo ponaša, jasno bih mu to rekao.	1	2	3	4	5	6	7
4.	Prešutio bih ukoliko smatram da moj prijatelj u svom životu krivo postupa prema nekim stvarima.	1	2	3	4	5	6	7
5.	Ne bih lagao prijatelju, čak ni u slučaju da će ga osobno povrijediti ono što bih mu rekao.	1	2	3	4	5	6	7
6.	Radije bih bio neiskren prema prijatelju, nego da kažem svoje mišljenje koje bi ga povrijedilo.	1	2	3	4	5	6	7
7.	Ako bih se naljutio na prijatelja, nastojao bih to sakriti.	1	2	3	4	5	6	7
8.	Bez ustručavanja bih istaknuo prijatelju njegove mane.	1	2	3	4	5	6	7
9.	Prijatelju bih iskreno rekao nešto o njemu zbog čega bi se on mogao osjećati loše.	1	2	3	4	5	6	7
10.	Prijatelju ne bih isticao pogrešku koju je napravio u svom životu kako ga ne bih povrijedio.	1	2	3	4	5	6	7

Prilog 2

Skala altruističnog laganja – zamišljena selekcija

U ovom upitniku bit će Vam prezentirane tvrdnje o nekim karakteristikama ljudi. Zamislite da ste nedavno diplomirali i sada tražite posao koji Vam je prijeko potreban. Javili ste se na natječaj za **odgajatelja/icu za napuštenu djecu** te silno Vam je stalo da dobijete taj posao.

Vaš je zadatak da cijeli upitnik ispunite tako da se prikazete **kao idealan kandidat** za odgajatelja/icu za napuštenu djecu. Izbor osobe koja će dobiti posao ovisi o tome kako će riješiti ovaj upitnik.

Molimo vas da pažljivo pročitate svaku tvrdnju i zaokružite broj na ljestvici koji označava odgovarajući stupanj slaganja s tvrdnjom. Pri tome, brojevi znače sljedeće:

1	2	3	4	5	6	7
posve netočno	uglavnom netočno	djelomično netočno	ni točno ni netočno	djelomično točno	uglavnom točno	posve točno

1.	Prijatelju ne bih rekao da imam loše mišljenje o osobi s kojom je u vezi.	1	2	3	4	5	6	7
2.	Rekao bih prijatelju što mi se ne sviđa kod njega.	1	2	3	4	5	6	7
3.	Ako smatram da se moj prijatelj krivo ponaša, jasno bih mu to rekao.	1	2	3	4	5	6	7
4.	Prešutio bih ukoliko smatram da moj prijatelj u svom životu krivo postupa prema nekim stvarima.	1	2	3	4	5	6	7
5.	Ne bih lagao prijatelju, čak ni u slučaju da će ga osobno povrijediti ono što bih mu rekao.	1	2	3	4	5	6	7
6.	Radije bih bio neiskren prema prijatelju, nego da kažem svoje mišljenje koje bi ga povrijedilo.	1	2	3	4	5	6	7
7.	Ako bih se naljutio na prijatelja, nastojao bih to sakriti.	1	2	3	4	5	6	7
8.	Bez ustručavanja bih istaknuo prijatelju njegove mane.	1	2	3	4	5	6	7
9.	Prijatelju bih iskreno rekao nešto o njemu zbog čega bi se on mogao osjećati loše.	1	2	3	4	5	6	7
10.	Prijatelju ne bih isticao pogrešku koju je napravio u svom životu kako ga ne bih povrijedio.	1	2	3	4	5	6	7

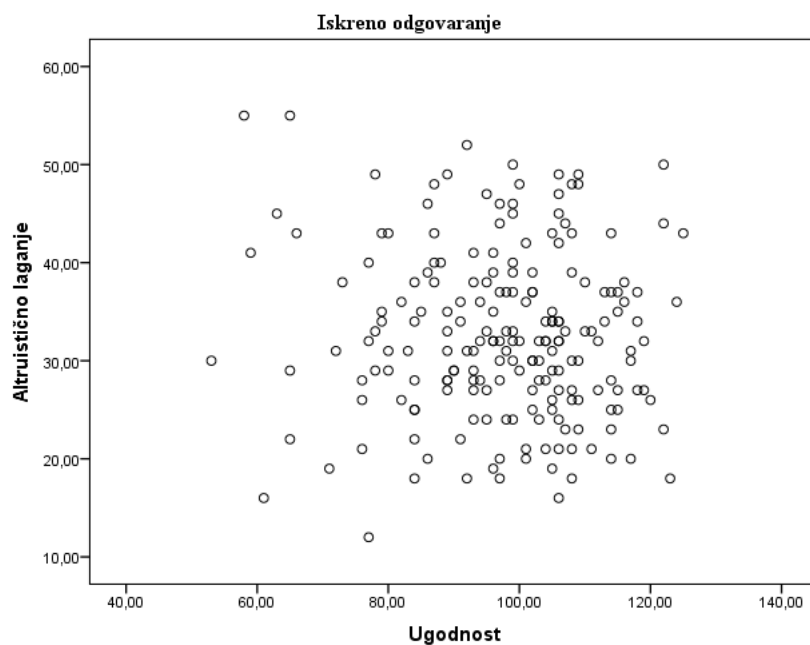
Prilog 3

Faktorska zasićenja čestica Skale altruističnog laganja u situaciji iskrenog odgovaranja
te u situaciji zamišljene selekcije

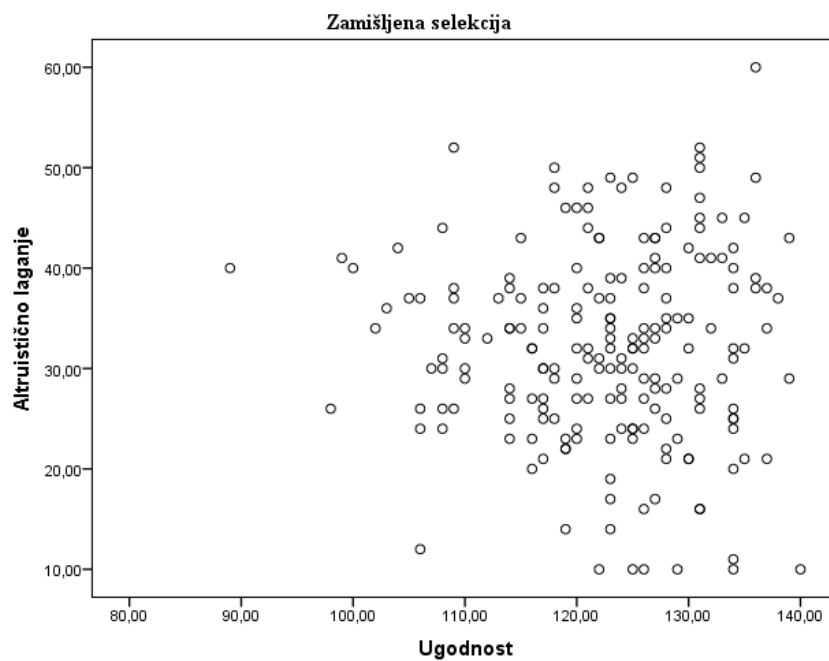
Sadržaj čestice	Iskreno	Selekcija
1. Prijatelju ne bih rekao da imam loše mišljenje o osobi s kojom je u vezi.	,40	,45
2. Rekao bih prijatelju što mi se ne sviđa kod njega.	,72	,67
3. Ako smatram da se moj prijatelj krivo ponaša, jasno bih mu to rekao.	,66	,62
4. Prešutio bih ukoliko smatram da moj prijatelj u svom životu krivo postupi prema nekim stvarima.	,55	,54
5. Ne bih lagao prijatelju, čak ni u slučaju da će ga osobno povrijediti ono što bih mu rekao.	,61	,39
6. Radije bih bio neiskren prema prijatelju, nego da kažem svoje mišljenje koje bi ga povrijedilo.	,73	,69
7. Ako bih se naljutio na prijatelja, nastojao bih to sakriti.	,55	,50
8. Bez ustručavanja bih istaknuo prijatelju njegove mane.	,63	,64
9. Prijatelju bih iskreno rekao nešto o njemu zbog čega bi se on mogao osjećati loše.	,59	,61
10. Prijatelju ne bih isticao pogrešku koju je napravio u svom životu kako ga ne bih povrijedio.	,50	,63

Prilog 4

Dijagrami raspršenja rezultata na Skali altruističnog laganja i na skali ugodnosti iz IPIP 100 upitnika ličnosti u dvije situacije primjene.



Slika 1. Dijagram raspršenja rezultata na Skali altruističnog laganja i na skali ugodnosti iz IPIP 100 upitnika ličnosti u situaciji iskrenog odgovaranja.



Slika 2. Dijagram raspršenja rezultata na Skali altruističnog laganja i na skali ugodnosti iz IPIP 100 upitnika ličnosti u situaciji zamišljene selekcije.